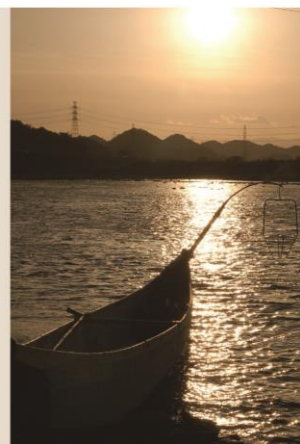




Rotary 関ロータークラブ

2019-20 年度国際ローターテーマ RI 会長 マーク・ダニエル・マローニー
 「ローター：ローターは世界をつなぐ ROTARY: ROTARY CONNECTS THE WORLD」
 2019-20 年度 関ロータークラブ会長 テーマ
 ～私ができる社会貢献をしよう～ 54 代会長 土屋佳久

■会長 土屋佳久 ■副会長 木村 聡 ■幹事 尾崎嘉彦
 白田龍司



本日のプログラム 第 2547 回例会 2019 年 7 月 6 日(土)



「通常総会」並びに「懇親会」

於：だいえい



前例会の記録・第 2546 回 6 月 18 日(火)12:30

「教える、説得する」

中濃消防組合 前消防長 藤田哲也様

◆開会点鐘

◆「それでこそローター」斉唱

◆会長挨拶



本日の講師は前中濃消防組合長 藤田様です。先日、中濃消防組合より 2 台の消防車、広報車を寄贈頂き、立派な贈呈式を行なって頂きました。その節は本当に有難うございました。本日は、私がお無礼を言って「教える、説得する」というテーマでお話をいただきます。藤田さんは、非常に消防署内においても信頼が厚く、慕われてお見え

です。消防署の仕事は危険を伴うお仕事です。気の緩みは即、怪我、事故、死にも繋がりがねない仕事でございます。そんな職場で優しくも厳しく部下を指導されてお見えでしたので、その様な貴重なお話をいただきたいと思っております。そして本日をもって正式な例会は最後となります。振り返ってみると、あっという間の一年でしたが、毎回毎回の例会日は自分にとっては長い 1 日でした。良い会長になろうと努力しましたが、結局普段の自分のままだったと思います。いつも例会日は、作業服からスーツに着替え鏡を見てここに来ます。「芸術は爆発だ」「太陽の塔」で有名な岡本太郎の言葉に「ファッションで注目を浴びようと言うのもいいけれど、それよりもっと人間として大切なのは、自分の体を張って自分の存在を主張していくことだろう。こんな服を着てオシャレをしたから、どんなふうに分が変わったかなんて外見的な事ばかりで鏡を見ないで、自分と対決する為に鏡を見る。これが本当の鏡を見る見方だ。」という言葉がいつも鏡を見るたび思い出します。これからも、ロータリアンとして、頑張っていくつもりでございます。昨年 7 月からイレギュラーを加えて色んな事業をしてきました。本当に皆様方のご協力を頂かないとできなかった事業ばかりです。本当に有難うございました。残す、今日の例会と総会をよろしくお願い致します。

◆委員会報告

◎出席委員会 委員 栗倉晋吾

会員 51 名中 出席 21 名 出席率 42.86%

◎ニコボックス委員会 委員長 土屋佳久

会長・副会長・幹事の皆さん・・・中濃消防組合 前消防長 藤田哲也様 ようこそ関ロータークラブへ。大変お忙しい中、卓話をお引き受けいただきありがとうございます

うございます。3 月 19 日の消防車両贈呈式では、大変素晴らしい式典を開催していただき誠にありがとうございました。今月末より、スリランカに渡航して寄贈いただいた消防車両を譲渡してまいります。本日は今年度最後の例会となります。メンバーの皆様一年間ありがとうございました。

ガバナー補佐 可児昌則様・・・一年間お世話になりました。

次期ガバナー補佐 深瀬清様・・・お世話になります。宜しくお祈りいたします。

杉浦、後藤、西本の皆さん・・・前消防庁 藤田様、関ローター来訪を歓迎します。可児ガバナー補佐 一年間ご苦労様でした。

亀井、今峰、加藤(浩)、三輪の皆さん・・・昨日は、猿渡さんホストで味里にて IGM 開催しました。5 名参加でコンパクトな IGM でしたが、少ない人数だけに話が盛り上がりまして、楽しい IGM となりました。

三輪雄彦さん・・・バースデーカードありがとうございました。52 歳になりました。まだまだ若輩者ですが、よろしくお祈りいたします。

◆ガバナー補佐挨拶 可児昌則様



昨年の 7 月より一年間ガバナー補佐として支えて頂きましてありがとうございました。クラブにお邪魔しますと会員増強会員増強と言ってまいりましたが期末の訪問では退会防止のお願いをしなければいけないのですが宜しくお祈り致します。最近では R I 規定審議会では職業分類の緩和・出席補填が年度内できるなど、例会の回数もクラブにて決めてもいいとなりクラブでよく検討して良い道筋を見いだして頂きたいと思っております。宜しくお祈り致します。来期のガバナー補佐は各務原中央ロータークラブの深瀬様に頑張って頂けますが、ローター財団の地区委員の経験もあり、私よりローターに明るい方ですので色々相談されても的確に回答が得られると思っております。宜しくお祈り致します。一年間ありがとうございました。

◆IGM の報告 三輪雄彦さん

先ず IGM の意味合いとして今一度確認をしてみました。とあるクラブでは、会員 8~9 名前後を 1 つのグループとし、親睦を兼ね年 2~3 回、現状の問題等について意見交換をしたり、会長、幹事、などに様々な報

告・連絡の場であったり夜間例会を「IGM 夜間例会」とし、居酒屋開催で懇親を深めるという意味合いで開催しているクラブもあるようです。関ロータリーではR情報担当者がテーマを決めそれに沿って、お食事を取りながら意見交換を行うのが慣例となっていますが、関ロータリークラブは我々若者から大先輩まで和気藹々と和やかな雰囲気、しかも5～6名という少人数ということもあり、非常に親密で濃い時間は有意義なものであると思います。そして昨日、場所は池田町の味里。メンバーはホスト猿渡さん、リーダー亀井さん、R情報今峰先生、義務出席加藤会長、そして特別出席の三輪の5名で行われました。テーマは、人不足はなぜおきて居るのか？でした。この30年パソコンや機械が発達し様々な事が効率化され、人々の生活が豊かになり、少なくとも時間的余裕もできそうなものだが、いっこうに人手不足が改善されないという現実。なぜこんなに人手不足なのだろう？意見として、『効率化のスピードより少子高齢化のスピードが速すぎる。そして新たに「介護」という市場に沢山の人手が奪われた。・ネット社会は人々の暮らしを便利にした。・配達という業務が増え、運送業の仕事が激増した。・豊かな生活の象徴として誰もが気軽に外食をするようになったが飲食サービス業にかかる人手も激増した。』など従来30年かかって少子高齢化と新市場が生まれたことが原因の一つだと意見が多数出ました。その人手不足を解消するために、外国人労働者問題、15～39歳の推計54万人、40～64歳が、全国で推計61万人いると言われる「ひきこもり」の方々の活躍をいそぐ必要があるとの意見が出ました。しかしながら企業としては、人手不足だから業績が伸びないではなく、人手不足状態でも会社を成長させる必要があります。外国人活用も一つの手であるが、やはり自社の商品・サービスを磨き、オンリー1にすることが重要だと締めくくりました。関ロータリーは伝統的なのか？私が入会してからもずっと感じますが、先輩方は、我々後輩を非常に可愛がって頂けます。和やかな雰囲気にも気を使って頂けます。今後ともよろしくご指導頂きますようお願い致します。最後にホストの猿渡さんご馳走様でした。ただ猿渡金属という会社は何をしているのか？建築関係者の私はわかりますが、亀井さんも今峰先生も今ひとつピンと来なかったご様子。今度、会員卓話でじっくり事業説明の時間を取って頂きますようお願い致します。

◆「教える、説得する」

中濃消防組合 前消防長 藤田哲也様



中濃消防組合を今年3月に無事定年退職しました前消防長の藤田でございます。少し旬が過ぎておりますが、実は、4月から再任用という形で消防本部総務課に勤めさせていただいておりますので、第2の消防ステージのスタートを切ったところでございます。

しかしながら、今までのように四六時中、災害発生を知らせる携帯電話やメールの着信音に神経を尖らせることもなくなり、精神的には少し楽になりました。

さて、こちらの例会には2年ほど前にもお招きいただきましたが、本日も、またこのような機会をいただき、大変光栄に思っております。また、加藤会長さんをはじめ、会員の皆様には日頃より消防行政各般に渡り、ご理解ご協力をいただいております。特に3月のスリランカへの消防車両寄贈の際には多大なるご尽力を賜り、厚くお礼申し上げます。私も消防長として最後の式典でしたので、本当に感謝しております。本日の卓

話でございますが、前回の時も申し上げましたとおり、堅苦しい話はあまり得意ではございませんので、「教える、説得する」と題しまして、ざっくばらんにお話しさせていただきたいと思っておりますので、よろしくお願いたします。本題に入ります前に、今年度に入って皆さんにも関係のありそうな消防の法令が改正されましたので、少しだけ紹介させていただきます。まず、4月1日からでございますが、火災予防条例で「違反対象物の公表制度」が定められました。これは、不特定多数の方が利用する施設（飲食店や物品販売店、ホテル、病院、幼稚園・保育園等）で重大な消防法令違反（自動火災報知設備・屋内消火栓設備・スプリンクラー設備）のある防火対象物に関する内容をホームページ等で公表するというものでございます。本来の目的は、利用者自らが火災の危険性に関する情報を入手して、利用する際の判断ができるようにしようということですが、お客様商売としてはかなりイメージダウンとなりますので要注意ですね。まあ、この公表に至るまでには消防が懇切丁寧に、しつこく指導に当たりますのでご理解をお願いいたします。そして、もうひとつは本年10月1日からですが、小規模な飲食店に対しても消火器具の設置が義務付けされます。これは、平成28年12月22日、新潟県糸魚川市でラーメン店のコンロの消し忘れが原因で147棟の建物が焼損したという大規模火災の教訓を踏まえ、消防法施行令が改正されまして、延べ面積が150平方メートル未満のものうち、火を使用する設備又は器具を設けたものに消火器具の設置が義務付けされました。まあ、今までは消火器も必要なかったわけですが、消火器くらい必要といえば当然の話ですよ。

さて、本日の本題、「教える、説得する」についてお話しを始めさせていただきます。この「教える、説得する」も、結局は「人材育成」のための方法なのですが、最近、問題になっている非常識な行為のネット上への投稿を見ていると、育成をする前に「事の良し悪しを判断できること」や「エチケットやマナーが理解できること」、これが前提だと、最近強く感じます。以前、ある研修で、最近では価値観の差やジェネレーションギャップと呼ばれる世代間格差が大きな問題であり、組織として円滑なコミュニケーションがとれないという話を聞きました。分かりやすく言うと、「高性能なスポーツカーが欲しい」という人と「車は動けばいい」という人は、情報の共有化もしないため、コミュニケーションが成立しないそうです。仕事で言うと「何々したい、何々になりたい」という勉強熱心な人のビジョン（理想像、未来像、展望）と「別に給料がもらえれば問題ない」という人とは「未来へのビジョン」が違うわけですが、これが価値観の違いだそうです。たとえ世代が違っても全員が「ビジョン」を共有して、コミュニケーションを円滑にしなければいけないということだそうです。ただし、最近では「指導」と「ハラスメント」、「叱る」と「怒る」の区別が非常に難しく、指導に当たるはずの上司や先輩職員も弱体化しているのも否定のできない事実です。指導を受ける側の思いを理解するのは、本当に難しい事ですね。人材の育成や管理には、いろんな教育方法や技法があるわけですが、皆さんは「系列位置学習効果」という言葉を聞いたことがあるでしょうか。たいへん難しそうな言葉ですが、結局は、物事を覚えさせて指導する時の技法です。決められた時間内で、3分おきに単語を記憶させた時、どの時点で記憶させた単語が一番記憶に残っているかというものです。さて、みなさんは、どの時点だと思われますか？最初の方？真ん中あたり？終わりの方？・・・どうでしょう？正解は、最初の方と終わりの方が一番記憶に残るそうです。ある大学での実験結果でも、授業の時間を60分に

しても90分にしても同じ結果が出たそうです。物事を覚えさせて指導する時には、最初と終わりに要点を話すより効果があるということです。それでは、逆に一番帯憶に残らないのはどこかということですが、それは全体の3分の2あたりの時間だそうです。さあ、感の良い皆さんならもうお分かりですね。根本的なバカ、言う事を聞かない部下、展理屈ばかり言う部下、これらの憎らしい部下には、・ちょうど3分の2あたりに大切な教え事をするとしっかりと恨みを果たすことができますので、お忘れの無いように。また、人というのは、時間とともに技術が階段状に伸びていくそうです。これには、必ずプラトーと呼ばれる停滞して伸び悩みの時期があるため、諦めずに指導や練習を繰り返すことが大切で、それを乗り越えることにより更に向上することができるというもので、これは、「高原現象」とか「プラトー現象」といわれています。たとえば、初めてのスポーツに挑戦した時には一気に上手くなりますが、これは自分の持ち合わせていた技術の寄せ集めで伸びただけなので、必ず伸び悩みとなりますが、その時に、指導や練習を繰り返すことが大切になるわけです。人を指導するときは、具体的に手本を見せる0そして、その評価は、最初は甘く、だんだん厳しくすることによりやる気を高めてやり、わずかな進歩でも必ず評価をしてやる。目標の設定は、見本を見せて、現在の状況を教えてやる。与える課題は、手慣れた内容でなく、すこし難しくくらいがやる気が出て成長をしていく、ということだそうです。少し、堅い話になってしまいましたが、こういった教育技法で人を指導育成していくと良いというお話でした。さて、次は説得というお話です。説得にはイメージ効果が重要であり、理屈や合理的な説明を行うよりも、良いイメージで説得した方がより効果的であるということです。ここで、例を紹介します。・消費者へのイメージアップ戦略で社名変更をする。例えば建設会社が「〇〇組」から「〇〇建設」に変わったり、「〇〇工業」や「〇〇製作所」がカタカナだけの社名になったりする。これには、就職希望者も増えたそうです。海外での話ですが、自殺者の多い黒い橋を緑色に塗り替えたなら、自殺者の数が3分の1に減った。焼肉屋の壁を白色から緑色にしたなら、売り上げがあがった。化粧品のコマーシャルに有名女優の起用や商品のネーミングでイメージアップを図る。全盛期のキムタク関連では、テレビドラマ「ラブジェネレーション」で着用していた腕時計のロレックスエクスポローラーIにプレミアの値がついて一気に高値になった。もう一本、テレビドラマ「ビューティフルライフ」で乗っていたTW200というヤマハのバイクが年間6000台生産なのに、一気に3000台オーバーの注文が入った。など、イメージ効果は絶大です。また、イメージ効果のほかにも提示という説得方法があります。提示には一面提示と両面提示の2種類があり、一面提示は、良いか悪いか、どちらか片方のみを言って説得する方法で、主に幼稚園や小学生向けです。たとえば、「これは、おいしいお菓子ですよ」、「この注射は痛いですよ」などが一面提示ですが、両面提示は良い面、悪い面の両方を言って説得する方法で、社会人はこれでないともだめですね。「このお菓子、見栄えは悪いけど、とってもおいしいですよ」、「この注射は痛いけど、病気が治りますよ」、といった表現です。商品の販売においては、この両面提示の方が、20パーセントほど信頼性が上がるそうです。テレビCMの「うー、まずい、もう一杯」の青汁やバナナの広告キャッチコピーで「ちょっと高いが、かなり美味しい」などです。さて、世の中、気が付けば「なるほど」と思えることが結構あります。繰り返し、繰り返し、同じ事を言ったり見せたりすることにより、次第に長期記憶化して

いくことを、皆さん気づいていますか。この繰り返し臥長期記憶のためのリハーサルと呼ばれて、次第に長期記憶化して、繰り返すという「行為」が「好意」に変わるそうです。その代表的な例が、同じ内容を何度も繰り返すテレビコマーシャルで、皆さんもご存じの、あの「たんすにゴンゴン、たんすにゴン」ですね。まあ、こういった繰り返しを「単純接触の原理」といって、好意を抱くようになるそうですが、通常の生活の中では、こんな例があります。毎朝、バス停に立っている女性を、通勤途中に毎日見ていると、何の想いも無かったのに「なんか可愛いな」という好意が湧いてくるそうです。何の感情もなかったのに、毎日毎日見ているうちに好きという感情に変わっていくというのですが、もしかすると、職場恋愛や職場結婚もこの一種かもしれませんね。

ここでひとつ、職場環境と動機づけに関するある実験についてのお話をお聞きください。1924年、シカゴにあるホーソン工場という電気リレー組立工場で、会社での地位がナンバー2のペノックさんという技師長が生産性を上げるために、照明と作業能率との関係を調べる実験を約5カ月間行いました。実験の内容は、同じ技術を持つ女工さんを別々の作業部屋で作業をさせて、照明の明るさを暗いままの状態と、徐々に明るくする部屋とで生産性の状況を調べました。しかし、どんなに条件を変えても、二人の女工さんの生産能率臥下がるどころか、上がっていったそうです。結果として、この実験の目的とする照明というハード面の科学的な管理高が否定され、大失敗に終わりました。その後4年間くらいかけて、ある大学の教授が、組立実験や面接実験など11種の実験を行いました。最終結果として、生産性がアップした要因は、会社ナンバー2であるのペノック技師長さんが毎日見に来てくれることにより、女工さん自身に経営に参加する気持ちが高まったという「気持ちの変化」だったことが分かったそうです。これが、人間関係による「やる気」です。人間の作業効率、言わば「やる気」というのは、物理的な環境条件よりも、従業員の士気や人間関係が生産性に影響するということだそうです。さて、本日の卓話「教える、説得する」ということでお話しをさせていただきましたが、ここにお見えになる会員の皆様は、リーダーとして素晴らしい方々ばかりでございます。自分を見失うことなく、部下に対して「指導」と「支配」を間違えることなく、そして、「人気」と「人望」を勘違いすることなく、優秀な「人材」と「人財」を育てていただき、大きな成果を上げていただきたいと思います。詩人の相田みつおさんのことばにこんなものがあります。「あの人がゆくんじや、わたしは行かない。あの人がゆくなら、わたしも行く。あの人あの人、わたしはどっちのあの人か？」というものです。本当に、自分自身がどっちのあの人になるかってことですね。本日は、たいへん貴重なお時間ありがとうございました。

◆幹事報告

酒向薫さん 6月末日をもって退会

2001年7月入会 18年在籍

次例会のご案内 7月9日(火) 12:30

「クラブ・アッセンブリー」

東海北陸道グループガバナー補佐 深瀬清様

例会：毎週火曜日 12:30

例会場：岐阜県関市本町6-20 大垣共立銀行関支店 2F

事務局：岐阜県関市平和通7-10-25 アメリカ 2F